



die **baustellen**

Fachzeitschrift für Hoch-/Tief- und Spezialbau

Nr. 11 2024

Kreislauffähiges Mineralöl

Worauf CEO Silvan Lämmle
bei Laemmle Chemicals stolz ist.

Beton im Spezial

Oasenbau, Strassenbau und Spezialmatrize.

Projekt «AllianzOne»

Dynamischer Bauprozess am Campus Sursee.

Swiss Skills im Verkehrshaus

Strassenbau misst sich am realen Projekt.

«Kreislauffähige Schmiermittel haben Zukunft»

Text und Fotos: Beat Matter

Das Unternehmen Laemmle Chemicals AG versorgt die Baubranche und weitere Industriezweige seit drei Generationen mit Ölen und Schmiermitteln. Der Familienbetrieb positioniert sich als Innovations- und Nachhaltigkeitstreiber. Ein Gespräch mit Mitinhaber und CEO Silvan Lämmle.

Geben Sie zum Start einen Überblick: Wer ist die Laemmle Chemicals AG und was tut sie?

Wir sind, was bis Ende 2022 unter dem Namen Panolin AG bekannt war: eine 75-jährige Schweizer Familienunternehmung, die Öle und Schmiermittel für gewerbliche und industrielle Anwendungen produziert. In der Bauindustrie, unserem grössten Kundensegment, kommen unsere Produkte im Betrieb und Unterhalt von Baumaschinen, Baugeräten und verschiedenen Bau-Applikationen wie etwa Schalungssystemen zum Einsatz. Wir operieren ein bisschen wie ein Schweizer Schoggi-produzent: Wir kaufen einsatzfertige, hochwertige Rohstoffe ein und stellen daraus Produkte her, die unsere Kunden optimal im Alltag unterstützen.

Unter dem Dach der Laemmle Gruppe operieren weitere Tochtergesellschaften.

Richtig. Das Öl- und Schmiermittelgeschäft der Laemmle Chemicals AG ist das Stammgeschäft der Gruppe. Ergänzend dazu produzieren und vertreiben wir über die Frippoo Produkte AG sowie die Amstutz Produkte AG wasser- und alkoholbasierte Reinigungs- und Pflegeprodukte für vielfältige Einsatzbereiche.

Wie ist der Geschäftsgang bei den Öl- und Schmiermitteln?

Es läuft gut. Dies nicht trotz, sondern teils sogar wegen der gegenwärtigen Zurückhaltung beim Kauf von neuen Fahrzeugen und Maschinen in der Schweiz. Diese Zurückhaltung führt in der Praxis nicht dazu, dass weniger Fahrzeuge und Maschinen im Einsatz stehen. Aber es stehen solche im Einsatz, die in kürzeren Zyklen gewartet und repariert werden. Das erhöht den Bedarf an Öl- und Schmiermitteln. Dieselbe Kauf-Zurückhaltung führt indes zu einer reduzierten Nachfrage in der Fertigungsindustrie, namentlich etwa bei Zulieferern der Automobilindustrie.

Sie haben die maschinen- und fahrzeuglastige Bauindustrie bereits als Ihr grösstes Kundensegment genannt. Welche weiteren Kundengruppen komplettieren Ihren Absatzmarkt?

In der Umsatzgewichtung folgt der Transportsektor, der zu Teilen eng verknüpft ist mit dem Bau. Als Zulieferer der Transportindustrie sind wir gross geworden. Es war die Branche, der sich mein Grossvater besonders nahe fühlte und enge Kontakte pflegte. Es folgt der Bereich der Personenwagen, die in praktisch allen Wirtschaftsbereichen sowie im Privaten eine wichtige Rolle spielen. Und schliesslich gehören auch Bergbahnen, Kommunen mit ihrem Maschinen- und Fahrzeugpark sowie die Motorradbranche zu unseren geschätzten Kunden.



Im Schweizer Markt treffen mehrere heimische Produzenten von Ölen und Schmierstoffen aufeinander. Wie würden Sie die Dynamik beschreiben?

Mit den fünf Produzenten Laemmle Chemicals, Blaser, Motorex, Midland und Strub befindet sich die Schweiz in einer privilegierten Situation, was die Versorgung mit Ölen und Schmiermitteln angeht. Die Bewerber differenzieren sich über unterschiedliche Fokusbereiche: Blaser konzentriert sich stark auf die Fertigungsindustrie, Midland auf Personenwagen und Strub, die jüngst von der deutschen Fuchs SE übernommen worden ist, bedient ein breites, aber niedrigpreisorientiertes Zielpublikum. Was die Marktabdeckung und



Silvan Lämmle führt mit der Laemmle Chemicals AG in der Laemmle Gruppe einen Familienbetrieb in dritter Generation.

das Vollsortiment für alle Anwendungsgebiete angeht, sind Motorex und wir bei Laemmle ähnlich ausgerichtet.

Wie differenzieren Sie sich?

Wir positionieren uns als technologie- und innovationstreibender Produzent. Mit viel fachlichem Know-how und ebenso viel Herzblut unterstützen wir unsere Kunden mit effizienten, leistungsfähigen, langlebigen und damit möglichst nachhaltigen Lösungen.

In welchem Einzugsgebiet?

Die Schweiz ist unser primärer Absatzmarkt. Was internationale Verkäufe angeht, befinden wir uns in einer Zwischenphase. Beim Verkauf unserer Bioöl-Sparte mit-

samt der Marke Panolin an Shell per Ende 2022 haben wir spezifische Export-Einschränkungen vereinbart. Diese bleiben noch bis Ende 2025 in Kraft. Danach steht uns die Welt wieder voll offen.

Auch ausländische Produzenten liefern Öle und Schmiermittel in die Schweiz. Welches Gewicht haben sie im Markt?

Sie haben einen Stand, aber einen schweren. Produkte von ausländischen Herstellern kommen ausschliesslich über Handelskanäle in die Schweiz. Vor diesem Hintergrund kann in der Ansprache von Geschäftskunden unmöglich dasselbe Kompetenzniveau erreicht werden wie es erfahrene Kundenberater der einheimischen

Produzenten schaffen. Mit fünf Schweizer Produzenten sind die Kunden hierzulande verwöhnt und zurecht anspruchsvoll. Reine Händler haben es da schwierig.

Wer sind Ihre Ansprechpartner in der Baubranche?

Wir sprechen idealerweise direkt mit den Anwendern, vorwiegend mit den Werkhof- und Werkstattleitern von klassischen Schweizer Bauunternehmungen. Dies mit gutem Erfolg. Wir haben das Glück, praktisch alle grossen und mittleren Schweizer Bauunternehmungen zu unseren treuen Kunden zählen zu dürfen.

Was überzeugt die Bauunternehmer von Ihren Produkten? >>



«Wir sind als Zulieferer der Transportindustrie gross geworden.»

Silvan Lämmle,
Mitinhaber und CEO der
Laemmle Chemicals AG.

Es ist unser Gesamtpaket: gute und innovative Produkte, gepaart mit Kompetenz und einem Top-Kundendienst. In der Bauausführung kommt ein breites Feld von Fahrzeugen, Maschinen und Applikationen zum Einsatz. Durch unsere starke Technologieorientierung und viel Erfahrung sind wir in der Lage, die sehr unterschiedlichen Anforderungen optimal zu erfüllen. Hinzu kommt eine ausgeprägte Kundennähe, die wir suchen und pflegen.

Sind Schweizer Kunden bereit, für gute Produkte und eine gute Beziehung etwas mehr zu bezahlen, als vielleicht eine ausländische Produktalternative kosten würde?

Nur, wenn sie mit einer kompetenten und bedarfsgerechten Beratung einhergeht. Das klingt nach einer Nebensache, ist aber deutlich mehr. Es gibt heute keinen etablierten Hersteller, der grundsätzlich schlechte Öle und Schmiermittel herstellt. Wenn Schäden entstehen, liegt das selten an mangelhaften Produkten. Öle und Schmiermittel führen in der Regel nur dann zu Schäden, wenn sie falsch eingesetzt werden. Das ist der Grund, weshalb Beratung entscheidend ist.

Insbesondere in der Bauausführung herrscht ein massiver Preiskampf. Entsprechend versuchen Bauunternehmungen, Geld zu sparen, wo immer es möglich ist. Bei Ölen nicht?

Sie sparen eben Geld, wenn sie mit uns zusammenarbeiten. Dies nicht mit dem Preis des einzelnen Ölfasses. Aber damit, dass mit jedem Ölfass die Kompetenz mitgeliefert wird, die hilft, Schäden zu vermei-

den. Der Motor oder die Hydraulikpumpe, die dank kompetenter Unterstützung nicht kaputtgeht: darin liegt das weitsichtige Sparpotenzial, das die Bauunternehmungen erkennen und schätzen.

Welchen Stellenwert haben Entwicklung und Innovation bei Laemmle?

Den Höchsten überhaupt! Es liegt uns im Blut, laufend nach Ideen und Möglichkeiten zu suchen, um Lösungen besser und effizienter zu machen. Dieser unerlässliche Antrieb hat dazu geführt, dass wir in der Herstellung von Bio-Ölen die Pionierrolle übernehmen konnten. Und sie führt jetzt dazu, dass wir mit kreislauffähigen Mineralölen dieselbe Rolle wieder übernehmen.

Sie sagen, es würden heute praktisch keine grundsätzlich schlechten Öle und Schmiermittel angeboten.

Verlangen die Kunden trotzdem laufend nach Innovation?

Die Schweizer Kunden setzen voraus, dass qualitativ hochwertige Produkte verkauft werden. Und ja, gleichzeitig erwarten sie, dass wir als Produzent innovativ bleiben. Als Innovationstreiber kommen wir diesem Anspruch aus eigenem Antrieb heraus nach. Wir sind äusserst wählerisch im Einkauf unserer Rohstoffe. Wir sind penibel in der Herstellung sowie der Suche nach neuen Ansätzen. Dabei erweisen sich unsere Kunden mit ihren Bedürfnissen immer wieder als wertvolle Ideengeber.

Verlangen Ihre Kunden aktiv nach nachhaltigeren Ölen und Schmiermitteln?

Es gibt Kunden, die uns darauf ansprechen. Sie sind beispielsweise mit Ausschreibungen konfrontiert, die belegbare CO₂-Reduktionsmassnahmen erfordern und fragen uns, ob es im Bereich der Öle und Schmiermittel Ansätze gibt, die angeführt werden könnten. Mit der Etablierung von Bio-Ölen war das schon bisher möglich. Jetzt erweitern wir mit kreislauffähigen Mineralölen das Angebot von nachhaltigen Produkten. Und dies sogar ohne Aufpreis.

Wie das?

Indem wir die Produktionsmengen erhöhen und die Fertigungsverfahren weiterentwickeln, ist es möglich, nachhaltige Produkte herzustellen, die nicht notwendigerweise teurer sind als konventionelle Produkte. Und um Reklamationen zuvorzukommen: Wir haben 2023 mit dem Roxor Terra Circular HV46 erstmals ein Hydrauliköl präsentiert, das zu 100 Prozent aus zirkularen Basisölen besteht. Es ist unser Terra-Flaggschiff, auf das ich unheimlich stolz bin. Dieses ist im Ankauf leicht teurer als bisherige Lösungen. Der Aufpreis kann aber dank einer erhöhten Nutzungsdauer über die Lebensdauer hinweg ausgeglichen werden.

Ihre Augen leuchten regelrecht, wenn Sie von dem neuen Hydrauliköl sprechen. Was zeichnet das Produkt aus?

Es ist die Kombination von Nachhaltigkeit und Leistungsfähigkeit, die mich so begeistert. Hinzu kommt der grosse Einsatz, den wir in die Produktentwicklung investiert haben. Wir arbeiteten seit 2019 daran, mineralische Öle aus vollständig zirkularen Basisölen herzustellen. Gelungen ist uns das mit dem Hydrauliköl Roxor Terra Circular HV46 erst nach vier Jahren. Zur Einordnung: Hydrauliköle bestehen zu rund 90 Prozent aus Basisölen. Es geht also nicht darum, dass wir dem Produkt ein grünes i-Tüpfelchen aufsetzen, sondern wir machen den überwiegenden Anteil kreislauffähig. Durch die massive Einsparung von Primärmaterial reduziert sich die CO₂-Bilanz des Produkts um 45 Prozent. Dies bei gleichzeitig längerer Standzeit.

Blöd gefragt: Läuft eine erhöhte Nutzungsdauer nicht Ihren Umsatzzielen zuwider?

>>



«Es liegt uns im Blut, laufend nach Ideen und weiteren Möglichkeiten zu suchen.»

Silvan Lämmle, CEO im Familienbetrieb.

Auf kurze Sicht ja. Langfristig ist unsere Erfahrung eine andere. Mit der Entwicklung von guten Produkten können Türen in Märkte aufgehen, zu denen man bisher keinen Zugang hatte. Das haben wir mit der Entwicklung von Bio-Ölen erlebt. Die Produkte schlugen derart ein, dass wir mit Produktion und Vertrieb an Grenzen stießen. In unseren Terra-Produkten sehe ich dasselbe Potenzial.

Wie ist die Markteinführung von Roxor Terra Circular HV46 gelungen?

Ordentlich. Mehrere unserer Kunden haben nach ausgiebigen Praxistests auf das neue Produkt umgestellt. Aber natürlich würde ich mir einen noch höheren Absatz wünschen. Wie beispielsweise bei Tech-Innovationen gibt es auch hier Kundengruppen, die sofort auf Neues reagieren und solche, die dann reagieren, wenn sie ein praktisches Bedürfnis haben.

Haben Sie weitere Terra-Produkte in der Pipeline?

Auf jeden Fall! Nach dem Vorbild des Flaggschiffs Roxor Terra Circular HV46 folgen weitere Produktlinien, die wir auf Kreislauffähigkeit umstellen. Wir bauen also bestehende und bewährte Produkte mit zirkularen Basisölen um und erweitern so unser Terra-Sortiment.

Welche Zielgruppen haben Sie im Blick?

Wir zielen mit weiteren Terra-Produkten auf Bauunternehmungen, aber auch stark auf die Landwirtschaft. Aus vielfältigen Gründen haben wir uns schwergetan, unsere

landwirtschaftlichen Kunden auf breiter Front zum Einsatz von Bio-Ölen zu bewegen. Der Anteil von mineralischen Ölen ist hoch geblieben. Mit den neuen Terra-Produkten ermöglichen wir, mineralische und dennoch nachhaltige Produkte einzusetzen.

Bei den zirkularen Basisölen, die Sie für die Produktion des Terra-Sortiments verwenden, handelt es sich – wie bei Primärölen – um ausländische Rohstoffe. Richtig?

Ja, das ist leider korrekt. Wir haben in der Schweiz keine Anlage, die Altöl re-raffinieren könnte. Nicht mehr. So wäre auch unsere eigene Raffinerie Russikon, die in den 1960er-Jahren den Betrieb in Madetswil aufgenommen hatte, dazu in der Lage gewesen.

Sehen Sie eine Möglichkeit, dass wir in der Schweiz – wieder – gebrauchtes Mineralöl rezyklieren können?

Nein, das kann ich mir nicht vorstellen. Wir sprechen vom Bau einer neuen grossindustriellen Anlage, die nötig wäre, um nennenswerte Mengen von Altöl zu re-raffinieren. Den Platz und vor allem den politischen Willen dafür kann ich in der Schweiz derzeit nicht erkennen.

Können Sie theoretisch all Ihre Öle kreislauffähig machen?

Derzeit nicht. Unter anderem können wir die dünnflüssigen Motorenöle, die in Personewagen oder Lastwagen zum Einsatz kommen, nicht so umformulieren, dass sie kreislauffähig sind. Die dafür nötigen zirkularen Grundflüssigkeiten stehen heute

nicht zur Verfügung. Ich erhoffe mir, dass die Basisöl-Industrie Schritte unternimmt, um in absehbarer Zeit auch synthetische Grundflüssigkeiten zu rezyklieren. Gelingt das, können wir Sortimentsbereiche kreislauffähig machen, wo das bisher nicht möglich war.

Gehen Sie davon aus, dass die Nachfrage nach kreislauffähigen Ölen zunehmen wird?

Zweifellos. Dies nicht zuletzt im allseits bekannten Wissen darum, dass Erdöl endlich ist. Verglichen mit Treibstoffen und Heizölen ist die Verwendung als Schmierstoffe per se die nachhaltigere Nutzung des Rohstoffs. Durch die Kreislauffähigkeit kann die Nachhaltigkeit nochmals deutlich gesteigert werden. Es ist ein Potenzial, das man nutzen könnte – und deshalb nutzen sollte.

Parallel zur Entwicklung des ersten kreislauffähigen Hydrauliköls haben Sie Mitte 2023 kommuniziert, dass Ihre Roxor-Schmierstoffe CO₂-neutral produziert und ausgeliefert werden. Wie sind Sie das angegangen?

Wir haben in einer ersten Phase verschiedene Infrastrukturmassnahmen an unserem Standort in Madetswil umgesetzt. So haben wir etwa die komplette Beleuchtung auf LED umgestellt und sind auf Ökostrom unseres Anbieters umgestiegen. In Zukunftsprojekten werden wir die letzte verbleibende Ölheizung am Standort durch Erdwärmesonden und eine Wärmepumpe ersetzen. Auch eine PV-Anlage, für die uns 2017 eine Baubewilligung verweigert wurde, wollen wir neu auf den Tisch bringen. Den verbleibenden CO₂-Ausstoss kompensieren wir in Zusammenarbeit mit der Stiftung «KMU Klima». Sie setzt Kompensationen unmittelbar in Form von Aufforstungen um. In der Endabrechnung heisst das: Ob man bei uns Produkte kauft, die biologisch, kreislauffähig, synthetisch oder konventionell sind – wir produzieren CO₂-neutral und transportieren mit unserer eigenen Lkw-Flotte CO₂-neutral zu unseren Kunden.

Vor rund zwei Jahren gab es im Unternehmen den bereits

>>



«Unsere Kunden erweisen sich immer wieder als wertvolle Ideengeber.»

Silvan Lämmle, CEO bei der Laemmle Chemicals der Laemmle Group.

angesprochenen Schnitt: Bis dahin als Panolin AG aktiv, haben Sie die Markenrechte sowie den Geschäftsbereich «Bio-Schmierstoffe» an Shell verkauft. Die Madetswiler Firma mit Produktion und Labors verblieb in Familienbesitz und wurde als Laemmle Chemicals AG weitergeführt. Was hat zu diesem Verkauf geführt?

Wie angetönt wurde das Geschäft mit den Bio-Schmierstoffen international so gross, dass wir an unsere Grenzen stiessen. Wir hätten enorm und weltweit in den Bau von Produktionsanlagen investieren müssen, um dem Potenzial des Geschäftsbereichs wirklich gerecht zu werden. In dieser Phase kam Shell aus eigenem Antrieb auf uns zu und unterbreitete das Angebot, den Geschäftsbereich zu übernehmen. Es war nicht die Lösung, die wir aktiv gesucht hatten. Aber wir sahen und sehen darin die Chance, dass der Geschäftsbereich Bio-Schmierstoffe weltweit sein Potenzial entfalten kann. Deshalb gingen wir auf das Angebot ein.

Wie fühlte sich das an, als der Weltkonzern anklopfte und Interesse an Ihrem pionierhaften Geschäftsbereich bekundete?

Es war schon verblüffend, diesen Prozess hautnah mitzuerleben. Letztlich ist klar: Wenn ein Konzern wie Shell nach Dönnwil im Zürcher Oberland kommt und Interesse an einer Technologie zeigt, die wir entwickelt haben, unterstreicht dies das enorme Potenzial, das darin liegt.

Sie sagten, der Kaufvertrag mit Shell beinhalte die Restriktion, dass Sie gewisse Produktgruppen bis Ende 2025 nicht international vertreiben. Wie blicken Sie darüber hinaus?

Wir machen Pause und holen Anlauf! Mit unserem Terra-Sortiment sowie weiteren Ideen im Köcher möchten wir unbedingt wieder ausländische Märkte angreifen. Dennoch werden wir unserem Heimmarkt weiterhin höchste Priorität beimessen.

Panolin war ein sehr etablierter Name. War es schwierig, mit dem Geschäftsbereich auch den Namen an Shell abzugeben?

Es gibt eine unternehmerische und eine emotionale Betrachtung. Aus unternehmerischer Optik war unerlässlich, dass die Marke mit dem Geschäftsbereich mitgehen musste. Verschiedene Zulassungen waren an den Markennamen geknüpft. Zudem war Panolin im Ausland praktisch ein Synonym für Bio-Schmierstoffe. Aus emotionaler Sicht aber war es ein harter Schlag. Es fühlte sich an, als müssten wir ein Kind weggeben, um das wir uns tagein, tagaus mit Herzblut gekümmert hatten. Und es hat nochmals sehr viel Herzblut und Energie erfordert, um den Betrieb unter einem neuen Namen weiterzuführen.

Die Laemmle Gruppe ist ein Familienbetrieb in dritter Generation. Sie führen das Unternehmen seit 2012 gemeinsam mit Ihrer Schwester operativ. Ihr Vater steht dem Verwaltungsrat vor. Hinzu kommt ein Bruder, der im Unternehmen tätig, aber nicht

beteiligt ist. Funktioniert es gut, wenn so viele Lämmles im Betrieb mittun?

Es funktioniert sogar sehr gut. Ich fühlte mich schon immer gut aufgehoben in der Familie und im Familienbetrieb. Aber das Abenteuer, das wir mit dem Verkauf an Shell und der Neuorientierung danach erlebt und durchgezogen haben, hat uns alle noch viel enger zusammengeschweisst. Es macht mir Spass, in diesem Familienverbund tätig zu sein.

Wo geht die Familienreise in den nächsten Jahren hin?

Die Kreislaufprodukte werden die Zukunft des Unternehmens stark mitprägen. Wir sind einmal mehr dabei, ein Feld zu besetzen, das weltweit noch kein anderer Produzent in dieser Konsequenz besetzt. Entsprechend gross ist das Potenzial, das wir darin erkennen. Einen weiteren Schwerpunkt legen wir darauf, den Bereich der Wasser-Alkohol-Chemie weiter zu stärken. Wir wollen unseren Kunden künftig das umfassende Know-how sowie das umfassende Sortiment liefern, das sie an Schmierstoffen sowie Reinigungsprodukten in der Werkstatt brauchen.

Zum Schluss: Was braucht ein Tag, damit Sie abends sagen: «Heute lief es wie geschmiert»?

Gar nicht so viel Spezielles. Ich gehe praktisch jeden Abend nach Hause und bin happy darüber, dass ich in dieser Unternehmung und für unsere treuen Kunden tätig sein darf. ||

Persönlich

Name: Silvan Lämmle

Funktion: Mitinhaber und CEO Laemmle Chemicals AG

Alter: 45

Hobbys: Familie, Gärtnern, Motorradfahren, Joggen

Berufl. Werdegang: gelernter Lastwagenmechaniker, Technischer Kaufmann, Management HSG, vier Jahre Berufslehre, von 1995 bis 1999; ab 1999 bis heute tätig im Familienbetrieb